



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL

• **A P T I V** •

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL

• **A P T I V** •

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Bruno de Lucena Miguel – 1012019100464

Lucas Eduardo de Paiva-1012018200082

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	6
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	6
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	8
3.2.1 LUCRO REAL	8
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	9
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	9
4. CONCLUSÃO.....	10
REFERÊNCIAS	11
ANEXOS.....	12

1. INTRODUÇÃO

O projeto deste trimestre tem como principal objetivo, analisar e entender o funcionamento de como se projeta a construção de um orçamento empresarial, e também uma análise sobre o regime da empresa, definindo assim a participação de lucro e como se enquadra em cada um dos regimes tributários, visto na unidade de estudos, Gestão orçamentaria e Gestão estratégica de tributos.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Empresa APTIV MANUFATURA E SERVIÇOS DE DISTRIBUIÇÃO- LTDA. Localizada em Espirito Santo do Pinhal –SP (13990-000) tendo como CNPJ 00.857.758/0023-56, fabricação de peças e acessórios para veículos automotores.

APTIV é uma empresa de autopeças norte-americano, contando com cerca de 169.500 empregados, possuindo filias no Brasil todo é até mesmo pelo mundo inteiro. A mesma atua na fabricação de peças e acessórios para veículos, tendo como principal produto conectores automotivo de diversos tipos e modelos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Orçamento é a expressão quantitativa de um planejamento de ações futuras. Baseia-se no controle onde deve ser colocado dinheiro, para realização de projetos, sempre definido antecipadamente, monitorando todos os indicadores operacionais táticos estratégicos, garantindo assim, que os resultados cheguem o mais próximo possível do planejado.

O orçamento apresenta o plano geral de ações direcionado para metas e objetivos. Dentro de uma empresa existirá despesas, que devem ser cobertas com as receitas, para determinada empresa continuar seus trabalhos as despesas não devem ultrapassar as receitas, caso isso aconteça a empresa irá fechar no negativo e assim em pouco tempo encerrar suas atividades, portanto não se deve fazer um número de investimentos baseados em supostos valores que poderá existir em caixa.

Mensalmente os gastos são revistos, para que assim qualquer erro futuro seja evitado, de acordo com os gastos de cada setor comparando com o que foi planejado.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é uma aproximação dos valores que a empresa espera receber em um certo período ou a quantidade de produtos e serviços que serão vendidos. O planejamento sobre as vendas auxilia na projeção do faturamento para períodos futuros.

Através dos orçamentos é possível ter em linha de frente uma noção, sobre o histórico de vendas, o lançamento de produtos e até mesmo entender o que conquista os consumidores.

Para sua construção são necessárias as características de cada tipo de orçamento, para que alcance os objetivos é preciso que as estimativas de vendas sejam levadas em consideração, possibilitando a expansão de mercado.

Sua elaboração permite que a organização crie outros fatores importantes que são complementos ao planejamento estratégico. Na construção do orçamento de vendas, alguns fatores devem ser observados, entre eles à análise de preço e também, a equipe de vendas capacitada e monitorada para realizar suas tarefas, visando assim lucro para empresa e qualidade no serviço prestado.

A empresa deve sempre estar atenta, ao tipo de canal que ela se encontra e seus produtos, entre eles os mais utilizados são: vendas diretas, onde o produto e serviço é de consumo final do cliente, a venda de varejo usado na comercialização de produtos de transformação, e por último a venda via representante, onde os produtos são negócios na bolsa de valores.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento das despesas operacionais é muito importante para a gestão da corporação na medida em que se torna estratégico conhecer cada um dos seus gastos que a empresa passará para administrar e comercializar seus produtos e serviços. O orçamento das despesas geralmente estará relacionado aos itens classificados como gastos fixos, ou seja, gastos que acontecerão independente da empresa vender ou não, como: salários, alugueis, ferias, etc.

Projetando suas despesas a empresa tem como principal objetivo, alinhar de forma antecipada as despesas operacionais, mas também pensar de maneira estratégica para reduzir esses gastos. Os principais objetivos do orçamento é planejar as atividades operacionais, diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa, avaliar o montante das despesas necessárias e também instrumentalizar o comitê orçamentário para verificação de custos.

Há dois fatores importantes que se forem ignorados podem comprometer a rotina de projeções, sendo eles, abrangência no valor do orçamento e também a qualidade das informações que integrarão o mesmo.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Projeção 2019	
Encerramento do Exercício	31/03/2019
Receita Total	3817,8
Custo de Receita Total	3113,2
Lucro Bruto	704,5
Total Despesas Operacionais	345,45
Receitas Operacionais	363,3
Lucro liquido	259,38

Encerramento do Exercício	31/06/2019
Receita Total	4008,69
Custo de Receita Total	3268,8
Lucro Bruto	739,7
Total Despesas Operacionais	362,72
Receitas Operacionais	381,4
Lucro líquido	272,2
Encerramento do Exercício	31/09/2019
Receita Total	4209
Custo de Receita Total	3432,2
Lucro Bruto	776,6
Total Despesas Operacionais	3808,5
Receitas Operacionais	400,4
Lucro líquido	285,18

Considerado que se estima um aumento de receitas com vendas em torno de 5%, em situação hipotética que a empresa passou a investir mais em suas vendas e em seu marketing, aumentando assim o lucro em três trimestres consecutivos.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O cenário tributário Brasileiro é considerado bem complexo e burocrático, conturbando o ambiente de negócios tanto para pessoas físicas ou pessoas jurídicas, a grande carga tributária é repassada ao consumidor, que sempre paga um valor alto somente em impostos, em um outro cenário com carga tributária baixa, os consumidores conseguiriam comprar duas vezes mais, havendo geração de empregos, aumento de consumo, demanda de produtos, e ainda aumento no poder de compra com a baixa inflação.

Renda, e patrimônio causam grande incidência de impostos. Dosar a progressividade e não a cumulatividade deve ser obra de um legislador. Não se pode controlar e tributar os gastos supérfluos, com a mesma proporção que se tributa o consumo de alimento e remédios.

O Brasil tributa com IPI federal, ICMS estadual, e contribuições PIS/ PASEP , a receita bruta dos agentes econômicos, e contam ainda com imposto de renda que é tributação sobre os lucros e patrimônio.

Pesquisas apontam que as expectativas para o sistema tributário Brasileiro, é de novamente crescimento econômico no contexto do alto potencial e nível de expansão.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro real é o lucro líquido obtido no período em apuração, sendo feito de acordo com a legislação societária e ajustado pelas exclusões ou comparações prescritas pela legislação do IR.

O lucro real é mais optado pelas grandes empresas já que sua apuração requer maiores controles, demandando mais responsabilidade e investimentos, no qual o regime de tributação permite que as medidas possam ser aplicadas para a economia de tributos.

No regime do lucro real possui duas formas de apuração do IRPJ e da CSLL, uma delas sendo o lucro real trimestral, sendo quatro de apuração, e a outra sendo “lucro real anual” onde a empresa recolhe o IRPJ e CSLL, tendo como base na receita bruta e acréscimo.

Conclui-se que de qualquer forma os valores são considerados uma estimativa.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

Lucro presumido é o regime tributário simplificado para apuração do imposto de renda (IR), sendo utilizado também em especial para fim de cálculos do IRPJ e da contribuição social. Baseia se em uma presunção do lucro estipulado pelo governo como margem de lucro da receita bruta, sendo o lucro presumido de forma de tributação e também do imposto de renda das pessoas jurídicas, e contribuição sobre o lucro líquido (CSLL), de sistemática de tributação.

O imposto com base no lucro presumido será determinado por período de apurações trimestrais, o valor apurado em cada trimestre, seja de IRPJ ou CSLL, poderá ser pago em até três quotas iguais mensais e sucessiva.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O regime de tributação simples nacional, é voltado diretamente para pequenas e medias empresas, onde é recolhido, todos os impostos municipais, estaduais e federais de uma única forma. Sendo esse os tributos que a empresa deve pagar, também facilita o cumprimento das obrigações previdenciárias e fiscais por parte do contribuinte. Resumindo é uma forma simplificada de carga tributária para as empresas.

4. CONCLUSÃO

Enfim tanto a “Gestão Orçamentaria e Gestão Estratégica de Tributos” são duas funções muito importantes para a empresa. Pois com a obtenção de dados reais pode se chegar a resultados satisfatórios para empresa, sempre respeitando os parâmetros de cada gestão aplicada.

Para a realização do trabalho foi necessário muito esforço e dedicação para obter dados realistas da empresa e depois conseguir planejar uma futura DRE trimestral demandado no projeto.

Por fim conclui-se que se faz muito necessários as unidades para a flexibilidade e planejamento para dados reais e precisos. Tendo a falta dessas funções e controles e pode se causar uma desorganização no registro das informações financeiras podendo fornecer assim dados equivocados.

REFERÊNCIAS

BERTI, Adriana. **Gestão e Análise Orçamentária** 1.ed. Curitiba: Editora Juruá, 2010

FREZATTI, Fabio. **Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial**
6.ed. São Paulo: Editora Atlas, 2015

SANTOS, Michele. **Gestão Financeira e Orçamentaria.**

Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/academico/gestao-financeira-e-orcamentaria/87311/> Acessado em : 21 de Março de 2019

MORALES, Pedro. **A importância do orçamento para as empresas.**

Disponível em :

<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/a-importancia-do-orcamento-para-as-empresas/46536/> Acessado em : 21 de Março de 2019

BAHIA, Jorge. **Gestão Estratégica de Tributos.**

Disponível em : <https://www.contabeis.com.br/artigos/5365/gestao-estrategica-de-tributos/>

Acessado em: 05 de Abril de 2019

CREPALDI, Silvio. **Planejamento Tributário. Teoria e Prática.**

3.ed. São Paulo. Editora Saraiva, 2018

ANEXOS

